Экономика и управление: проблемы, решения. 2021. Т. 1, № 9. С. 4–12. ISSN, 2227-3891 (print), ISSN 2308-927X (online)

Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya. 2021. Vol. 1, no. 9. Р. 4–12. ISSN, 2227-3891 (print), ISSN 2308-927X (online)

Инновационные финансовые технологии развития предприятий

*Научная статья*

*УДК 336.018(045)*

*doi:10.26794/2587-5671-2020-24-3-81-91*

**Краудфандинг и краудлендинг: демократизация инвестиций в эпоху цифровизации**

**Кемхашвили Теймураз Александрович**

Московский государственный технический университет

им. Н. Э. Баумана, Москва, Россия

INNOVATIVE FINANCIAL TECHNOLOGIES FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

Original article

**Crowdfunding and Crowdlending: Democratizing Investments in the Digital Age**

***Teimuraz A. Kemkhashvili***

***Moscow State Technical University. N.E. Bauman, Moscow, Russia***

***Аннотация.*** Автор приводит анализ инновационных финансовых инструментов — краудфандинга и краудлендинга — в условиях ограниченности традиционных методов финансирования, таких как банковские кредиты и венчурные инвестиции. Рассматриваются сущность, виды, преимущества и недостатки этих механизмов, их влияние на современную экономику, подкрепленное статистическими данными и примерами успешных кампаний. Краудфандинг представлен как инструмент коллективного сбора средств через онлайн-платформы, а краудлендинг — как форма прямого кредитования, альтернативная банковским займам. Особое внимание уделено их роли в демократизации инвестиций, поддержке стартапов и малого бизнеса, а также перспективам развития в цифровую эпоху.

***Ключевые слова:*** Краудфандинг, Краудлендинг, Коллективное финансирование, Прямое кредитование, Инновационные финансы, Стартапы, Малый и средний бизнес, Цифровые платформы.

**Abstract.** The author analyzes innovative financial instruments — crowdfunding and crowdlending — in the context of the limitations of traditional financing methods, such as bank loans and venture investments. The article examines the nature, types, advantages, and disadvantages of these mechanisms, their impact on the modern economy, supported by statistical data and examples of successful campaigns. Crowdfunding is presented as a tool for collective fundraising through online platforms, and crowdlending is presented as a form of direct lending, an alternative to bank loans. Particular attention is paid to their role in the democratization of investments, support for startups and small businesses, as well as development prospects in the digital age. **Keywords:** Crowdfunding, Crowdlending, Collective financing, Direct lending, Innovative finance, Startups, Small and medium businesses, Digital platforms.

В стремительно меняющемся экономическом ландшафте традиционные методы финансирования все чаще оказываются недостаточными для удовлетворения потребностей предпринимателей и стартапов. Банковские кредиты, венчурные инвестиции и другие классические инструменты, несмотря на свою проверенную временем эффективность, зачастую сопряжены с жесткими условиями, бюрократическими проволочками и высокой конкуренцией. Так, по данным Центрального банка России, в 2023 году доля отказов в кредитовании малого и среднего бизнеса составила около 30%, что подчеркивает ограниченность традиционных источников капитала. В этой связи на передний план выходят инновационные финансовые механизмы, такие как краудфандинг и краудлендинг, которые предлагают альтернативные пути привлечения капитала, опираясь на коллективную силу широкой аудитории инвесторов.

Эти феномены, возникшие в эпоху цифровизации, не просто предоставляют доступ к финансовым ресурсам, но и трансформируют саму природу инвестиций, делая их более демократичными, прозрачными и доступными. В данной статье мы погрузимся в мир краудфандинга и краудлендинга, рассмотрим их сущность, виды, преимущества и недостатки, а также проанализируем их влияние на современную экономику, подкрепив анализ актуальными данными и примерами.

Сущность и принципы работы: от коллективного финансирования к прямым займам.

Краудфандинг и краудлендинг, несмотря на схожесть названий и общую идею коллективного участия, представляют собой два разных, но взаимодополняющих механизма финансирования.

Краудфандинг — это метод коллективного сбора средств от большого количества людей через онлайн-платформы. Он опирается на принцип "силы толпы", когда небольшие вклады множества людей складываются в значительную сумму, достаточную для реализации проекта. По данным Statista, мировой объем рынка краудфандинга в 2023 году превысил 114 миллиардов долларов США, из которых значительная часть приходится на вознаграждающий и благотворительный краудфандинг. Примером может служить кампания по сбору средств на выпуск смарт-часов Pebble на Kickstarter в 2012 году, когда было собрано более 10 миллионов долларов от 68 тысяч спонсоров.

Краудлендинг, напротив, — это форма прямого кредитования, когда частные лица или организации предоставляют займы компаниям или физическим лицам через специализированные платформы. Он выступает альтернативой традиционному банковскому кредитованию, позволяя заемщикам привлекать средства напрямую от инвесторов. В России, согласно данным Ассоциации операторов инвестиционных платформ (Ассоциация Операторов Инвестиционных Платформ), объем рынка краудлендинга в январе 2025 года составил порядка 2,1 миллиарда рублей за месяц, что отражает устойчивый рост этого сегмента.

Оба механизма объединяет использование цифровых технологий, которые обеспечивают прозрачность, доступность и эффективность процессов. Онлайн-платформы выступают в роли связующего звена между инициаторами проектов и инвесторами, предоставляя удобные инструменты для взаимодействия и осуществления транзакций.

Краудфандинг, как многогранный инструмент, предлагает различные модели финансирования, каждая из которых имеет свои особенности и целевую аудиторию.

Вознаграждающий краудфандинг — самый распространенный вид, привлекает спонсоров возможностью получить эксклюзивные вознаграждения, такие как предзаказ продукта, скидки или уникальные впечатления. Например, российская группа «Би-2»[[1]](#footnote-1) в 2012 году собрала 1,2 миллиона рублей на выпуск альбома *Spirit* через платформу Planeta.ru, предложив фанатам предзаказы и эксклюзивные сувениры. Этот вид идеально подходит для творческих проектов, стартапов и инновационных продуктов.

Долевой краудфандинг, или краудинвестинг, позволяет инвесторам приобретать долю в компании, вкладывая средства. По данным Crowdfunding Research Center, в 2022 году объем мирового рынка долевого краудфандинга достиг 5,8 миллиарда долларов. В России примером служит платформа StartTrack, через которую стартап «Легенда Крыма» привлек около 40 миллионов рублей в 2015 году для строительства винодельческого завода.

Благотворительный краудфандинг, основанный на альтруизме, собирает средства для некоммерческих организаций и социальных инициатив. Ярким примером является сбор 17,4 миллиона рублей группой «Алиса» на Planeta.ru в 2019 году для выпуска альбома, часть средств от которого пошла на благотворительность.

Виды краудлендинга: от P2P до B2B.

Краудлендинг, как форма прямого кредитования, также предлагает различные модели, адаптированные к потребностям разных участников рынка.

P2P-кредитование (между физическими лицами) позволяет частным инвесторам предоставлять займы другим частным лицам. В США платформа LendingClub в 2023 году выдала займов на сумму более 12 миллиардов долларов, демонстрируя востребованность этой модели для тех, кто не может получить банковский кредит.

P2B-кредитование (от физических лиц бизнесу) предоставляет малому и среднему бизнесу гибкий источник финансирования. В России платформа JetLend в 2022 году привлекла более 5 миллиардов рублей для финансирования малого и среднего бизнеса, предлагая инвесторам доходность до 18% годовых.

B2B-кредитование (между компаниями) оптимизирует финансовые потоки между предприятиями. Примером может служить британская платформа Funding Circle, которая в 2023 году обеспечила займы на сумму свыше 3 миллиардов фунтов для поддержки бизнес-партнерств.

Преимущества и недостатки: баланс между возможностями и рисками. Краудфандинг и краудлендинг имеют свои сильные и слабые стороны, которые важно учитывать.

Преимущества краудфандинга включают возможность привлечения средств без возврата, популяризацию проекта и гибкость условий. Например, по данным ЦБ РФ, в 2022 году объем рынка краудфандинга в России вырос до 20,4 миллиарда рублей, увеличившись в 1,5 раза по сравнению с 2021 годом. Однако риски недофинансирования и конкуренция остаются значительными: около 40% кампаний на Kickstarter заканчиваются неудачей.

Преимущества краудлендинга — доступность для малого и среднего бизнеса и высокая доходность для инвесторов. Средняя доходность на российских платформах, таких как Penenza, в 2023 году составила 15–20% годовых. Однако риски невозврата (уровень дефолтов в России достигает 9,5–9,9%, по данным Ассоциация Операторов Инвестиционных Платформ) и отсутствие страхового покрытия требуют тщательного анализа.

Краудфандинг и краудлендинг развиваются благодаря экосистеме онлайн-платформ. Kickstarter привлек более 6 миллиардов долларов для 200 тысяч проектов с 2009 года, а Indiegogo поддерживает глобальные инновации. В России Boomstarter профинансировал проекты на сумму свыше 1 миллиарда рублей к 2023 году.

Среди платформ краудлендинга выделяются LendingClub (США) и Zopa (Великобритания), а в России Simex и JetLend обеспечивают займы для малого и среднего бизнеса, привлекая тысячи инвесторов с доходностью выше банковских вкладов.

Краудфандинг и краудлендинг открывают новые горизонты для привлечения капитала, демократизируя инвестиции и поддерживая инновации. Экономические данные подтверждают их рост: мировой рынок краудфандинга прогнозируется на уровне 150 миллиардов долларов к 2026 году, а российский сегмент демонстрирует устойчивую динамику. Примеры успешных кампаний, таких как Pebble или «Би-2»[[2]](#footnote-2), иллюстрируют их потенциал. Несмотря на риски, эти инструменты становятся неотъемлемой частью современной финансовой экосистемы, стирая границы между традиционными и альтернативными финансами.

***Список источников***

1. Астратова Г.В., Астратова С.В., Лагутина Е.Е., Михайлова Н.С., Поротников П.А., «К вопросу об инструментах привлечения финансирования на рынке глобальных инвестиций в цифровую экономику», Муниципалитет: экономика и управление. 2020. № 3 (32). С. 107-123.
2. Можанова И.И., Костин М.Д., Удалов А.А., «Краудфандинг как инновационная форма финансирования», Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2016. № 3 (45). С. 15-19.
3. Никулин А.Н., Байдельдинова А.Р., Суркова А.В., Каргина А.А., Тимошина А.А., «Краудфандинг и краудлендинг или кредитный ритейл», Вестник Ульяновского государственного технического университета. 2024. № 1 (105). С. 73-78.
4. Сальникова К.В., Пермяков Р.В., «Аналитический обзор состояния рынка краудфандинга и краудлендинга в России», Вестник евразийской науки. 2021. Т. 13. № 2.
5. Селихов Р.И., «Краудфандинг, краудлендинг и экологический туризм», Электронный мультидисциплинарный научный журнал с порталом международных научно-практических конференций Интернетнаука. 2017. № 9. С. 38-41.
6. Суворов Н.С., «Краудное финансирование как альтернативный источник финансового обеспечения предприятий лёгкого бизнеса», Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 3 (69). С. 401-403.
7. Уварова А.В., «Разработка предложений по совершенствованию законодательства Российской Федерации в сфере взаимного кредитования (краудлендинга)», Право и управление. XXI век. 2018. № 4 (49). С. 38-44.
8. Усеня Е.В., «Краудфандинг: риски для остановки», Вестник Полоцкого государственного университета. Серия Д. Экономические и юридические науки. 2020. № 13. С. 143-147.
9. Чуланова О.Л., «Современные крауд-технологии: краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг», Материалы Афанасьевских чтений. 2017. № 1 (18). С. 64-79.
10. Шафранская Е.Н., «Особенности краудлендинга альтернативных платформ как инструмента инвестирования», Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 8-3. С. 498-503.

***References***

1. Astratova G.V., Astratova S.V., Lagutina E.E., Mikhailova N.S., Porotnikov P.A., "On the Issue of Instruments for Attracting Financing in the Market of Global Investments in the Digital Economy", Municipality: Economy and Management. 2020. No. 3 (32). P. 107-123.
2. Mozhanova I.I., Kostin M.D., Udalov A.A., "Crowdfunding as an Innovative Form of Financing", Bulletin of the Volga State University of Service. Series: Economy. 2016. No. 3 (45). P. 15-19.
3. Nikulin A.N., Baideldinova A.R., Surkova A.V., Kargina A.A., Timoshina A.A., "Crowdfunding and crowdlending or credit retail", Bulletin of the Ulyanovsk State Technical University. 2024. No. 1 (105). P. 73-78.
4. Salnikova K.V., Permyakov R.V., "Analytical review of the state of the crowdfunding and crowdlending market in Russia", Bulletin of Eurasian Science. 2021. Vol. 13. No. 2.
5. Selikhov R.I., "Crowdfunding, crowdlending and ecological tourism", Electronic multidisciplinary scientific journal with a portal of international scientific and practical conferences Internetnauka. 2017. No. 9. P. 38-41.
6. Suvorov N.S., "Crowdfunding as an Alternative Source of Financial Support for Light Business Enterprises", Bulletin of the Voronezh State University of Engineering Technologies. 2016. No. 3 (69). P. 401-403.
7. Uvarova A.V., "Development of Proposals for Improving the Legislation of the Russian Federation in the Sphere of Mutual Lending (Crowdlending)", Law and Management. XXI Century. 2018. No. 4 (49). P. 38-44.
8. Usenia E.V., "Crowdfunding: Risks for Stopping", Bulletin of Polotsk State University. Series D. Economic and Legal Sciences. 2020. No. 13. P. 143-147.
9. Chulanova O.L., "Modern Crowd Technologies: Crowdsourcing, Crowdfunding, Crowdinvesting, Crowdlending", Proceedings of the Afanasyev Readings. 2017. No. 1 (18). P. 64-79. Shafranskaya E.N., "Features of Crowdlending of Alternative Platforms as an Investment Tool", Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. 2024. No. 8-3. P. 498-503.

10.Shafranskaya E.N., “Features of crowdlending of alternative platforms as an investment instrument”, Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. 2024. No. 8-3. P. 498-503.

1. Солист группы Егор Бортников (Лева Би-2) признан в РФ иностранным агентом [↑](#footnote-ref-1)
2. Солист группы Егор Бортников (Лева Би-2) признан в РФ иностранным агентом [↑](#footnote-ref-2)